

Е. Н. Жарова

канд. экон. наук, доцент,
старший научный сотрудник,
Российский научно-исследовательский институт
экономики, политики и права
в научно-технической сфере (РИЭПП),
Москва, Россия, zharovaen@rambler.ru

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СНИЖЕНИЯ

Аннотация

В условиях экономической нестабильности инновационная деятельность характеризуется повышенным риском, крупными объемами финансовых вложений, продолжительным периодом, охватывающим все стадии жизненного цикла инновационного продукта – от зарождения идеи до внедрения результата такой деятельности в хозяйственный оборот. В целях эффективного управления затратами организации, возрастает значимость оценки транзакционных издержек и выявления способов их минимизации. Управление транзакционными издержками оказывает значительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятий, в том числе организаций инновационного сектора.

Первоначальные исследования в области транзакционных издержек были проведены зарубежными учеными. В России исследованием таких затрат впервые стали заниматься в период перехода от административной экономики к рыночной. Изучение проблематики транзакционных издержек стало системным во второй половине 90-х гг. прошлого столетия. В процессе экономических преобразований была выявлена несостоятельность механизмов перехода к рыночным отношениям, что привело к резкому увеличению транзакционных издержек. В настоящее время проблема количественного измерения и направлений по оптимизации таких издержек весьма актуальна и исследуется лишь в отдельных работах.

Настоящая статья посвящена определению места транзакционных издержек в инновационной деятельности, изучены их виды, характерные для основных стадий инновационной деятельности, даны направления их минимизации. Выявлены внутренние и внешние факторы, обуславливающие необходимость проведения анализа, оценки и учета транзакционных издержек в процессе осуществления инновационной деятельности. В заключении сформулированы основные выводы, полученные автором.

Ключевые слова

Транзакционные издержки, транзакция, инновационная деятельность, инновация, интеллектуальная собственность, предприятие, экономика, интеллектуальный капитал.

*E. N. Zharova**Candidate of Sciences (PhD) in Economics, Senior Research,
Russian Research Institute of Economics, Politics and
Law in Science and Technology (RIEPL),
Moscow, the Russian Federation, zharovaen@rambler.ru*

TRANSACTION COSTS IN THE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT AND WAYS TO REDUCE THEM

Abstract

In the face of economic instability, innovative activity is associated with high risk, large financial investment, long-lasting life cycle of an innovative product, covering all stages from idea to commercialization. To ensure effective cost management in organization, it is increasingly important to perform estimation of transaction costs and to identify ways to minimize them. Transaction Cost Management has a significant impact on financial results of enterprises, including organizations of the innovation sector.

Initial research in the field of transaction costs had been conducted by foreign scientists. In Russia, the first study of transaction costs began during the transition period from an administrative to a market economy. In the second half of the nineties of the last century, studies of transaction costs have been streamlined and implemented in a consistent manner. The process of economic transformation revealed inconsistency in mechanisms of transition to market relations, which led to a sharp increase in transaction costs. By the moment, the sensitive issue of Transaction Cost estimation and optimization has so far been investigated only in a few studies.

This article deals with the mapping transaction costs in the innovation landscape, investigates cost types relevant to the key stages of the innovation process and identifies the ways to minimize them. Internal and external factors affecting the demand for cost analysis, estimation and accounting in the process of innovation are identified. In the conclusion the main author's findings are presented.

Keywords

Transaction costs, transaction, innovative activities, innovation, intellectual property, enterprise, economy, intellectual capital.

Одним из приоритетных направлений социально-экономической политики государства определило развитие отраслей промышленности, направленных на разработку и коммерциализацию продукции с большой долей добавочной стоимости в цене товара. В связи с этим, в рамках инновационного производства, представляет интерес измерение и оценка таких издержек, как транзакционные.

В последнее десятилетие в инновационной сфере произошло множество преобразований: сформирована законодательная база, сформулированы приоритетные направления развития в сфере инноваций, определены четкие цели, поставлены задачи. Однако, несмотря на особое внимание государства, которое уделяется развитию отечественных инноваций, ряд вопросов, касающихся анализа содержания, формирования

и оценки трансакционных издержек в рамках инновационной деятельности, методов их институционального проектирования, остаются недостаточно изученными. В связи с этим становится актуальной необходимость в научном обосновании теоретического подхода к содержанию и особенностям проявления трансакционных издержек в инновационной деятельности современной российской экономики, методов их количественного измерения и оценки эффективности управления на российских инновационных предприятиях.

Роль трансакционных издержек в инновационной деятельности

Рынок инновационной продукции имеет свою специфику. Эта специфика заключается в том, что поскольку результатом инновационной деятельности является объект интеллектуальной собственности, обладающий уникальными качественными характеристиками, то его производство и реализация обладают особенностями, характерными для инновационной деятельности:

- производство инновационного продукта связано с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее – НИОКР) и участием специалистов в научно-технической, инновационной и производственной деятельности;
- сфера обмена инновационной продукции связана с заключением сделок, отражающих специфику объекта, спецификацией и защитой прав собственности на объекты интеллектуальной собственности.

Рынок инновационных продуктов очень сложен, трудоемок и имеет высокую степень риска, поэтому инновационным предприятиям необходимо прикладывать максимум усилий для выживания в условиях экономической нестабильности в жесткой конкурентной среде. Осуществление любой хозяйственной деятельности сопряжено с совершением различного рода сделок, и, следовательно, с несением затрат, которые по своей природе разнообразны и оказывают непосредственное влияние на конечный результат деятельности предприятия. Инновационная деятельность предполагает использование результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских разработок и решений.

Проблему возникновения трансакционных издержек в инновационной деятельности и предложение направлений по их оптимизации в данной статье предполагается рассматривать с позиции субъектов, осуществляющих инновационную деятельность. К субъектам инновационной деятельности относятся три группы участников инновационного процесса. К первой группе относятся субъекты, осуществляющие поиск идей и, на их основе, разработку новшеств. Это научно-исследовательские организации, технопарки, бизнес-инкубаторы, малые инновационные предприятия, инжиниринговые компании, отделы НИОКР на предприятиях, индивидуальные изобретатели. Вторая группа – это субъекты, осуществляющие финансирование инновационной деятельности. К ним относятся банки,

инвестиционные компании, страховые или специализированные компании, пенсионные фонды, частные лица. Третья группа - участники, осуществляющие коммерциализацию или внедрение в хозяйственный оборот инновационного продукта (концерны, финансово-промышленные группы, технико-внедренческие фирмы).

Зарубежный опыт экономически развитых стран свидетельствует о том, что инновационная деятельность является наиболее перспективной для инвестирования финансовых ресурсов. Разработка и внедрение результатов инновационной деятельности обеспечивает рост конкурентоспособности продукции, выход на международные рынки, увеличение валового национального продукта, укрепление национальной безопасности государства, тем самым способствуя повышению качества жизни населения.

Одними из первых ученых, кто сосредоточил свое внимание на теории транзакционных издержек применительно к инновациям, были Ричард Ланглуи и Пол Робертсон. В своей книге «Фирмы, рынки и экономические изменения» они пишут: «Один из способов понять наш проект в этой книге состоит в том, чтобы трактовать его как попытку более глубокого внедрения эволюционной экономики в традиционные области теории транзакционных издержек путем изложения и применения эволюционной теории экономических способностей» [1].

Как констатируют Р. Ланглуи и П. Робертсон, фирма преодолевает «динамические» транзакционные издержки экономических изменений. Именно в этом смысле мы можем говорить, что фирма решает проблему координации: она позволяет держателям взаимодополняющих ресурсов договориться относительно базовой природы систем производства и распределения продукта. Согласно Р. Ланглуи и П. Робертсону, транзакционные издержки – это «издержки убеждения, ведения переговоров, координации и обучения внешних поставщиков» [1].

В инновационной деятельности транзакционные издержки играют роль некоего «пропуска» в процессе движения инновационного продукта на всех стадиях его жизненного цикла. Для определения специфических особенностей транзакционных издержек в инновационной деятельности необходимо обратиться к основным теоретическим положениям данной категории.

В настоящее время понятие транзакционных издержек в экономической литературе встречается достаточно часто. Вокруг концепции транзакционных издержек ведется множество споров и дискуссий. Так, А. Е. Шаститко пишет: «Если задаться вопросом, какое из понятий, используемых в современной экономической теории, является достаточно новым и в то же время наиболее широко употребляемым, то, скорее всего, это будут именно транзакционные издержки. В известном смысле можно считать, что данное понятие представляет собой ключевой пункт (focal point) новой институциональной теории» [2].

Первоначальные исследования транзакционных издержек были положены зарубежными учеными, и лишь позже, в связи с переменами, произошедшими в стране в переходный период, данной проблемой заинтересовались и отечественные экономисты.

Одними из первых ученых, обративших внимание экономической теории на трансакции, были Джон Коммонс и Рональд Коуз. Они изложили понятие трансакционных издержек в широком и узком смысле, выделили связь таких издержек с отдельными видами экономической деятельности, определили их место в институциональной экономической теории. По мнению Дж. Коммонса и Р. Коуза, в широком смысле трансакционные издержки – это издержки функционирования экономической системы в целом. В узком смысле – это издержки по заключению сделки.

Оливер Уильямсон – последователь и основоположник развития более поздней теории трансакционных издержек – сравнивает такие издержки с механизмом эффективно работающей машины. «В механических системах данное явление называется трением, изучение которого предполагает ответ на следующие вопросы: правильно ли установлен двигатель, смазаны ли его части, не работает ли одна из них вхолостую, есть ли другие потери энергии» [3]. Таким образом, О. Уильямсон «переводит» категорию трансакционных издержек из теоретической плоскости в практическую, и дает первые предпосылки объективной необходимости количественного измерения таких издержек в целях их минимизации (оптимизации).

В экономической теории общепринятой классификации трансакционных издержек не существует в силу того, что каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. В специфической литературе по данной проблеме имеет место несколько вариантов типологий трансакционных издержек. Наиболее часто встречающимися видами трансакционных издержек являются следующие издержки:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров;
- издержки измерения;
- издержки заключения контракта (издержки оформления сделки, издержки спецификации и защиты прав собственности);
- издержки оппортунизма;
- издержки политизации;
- потери от административных барьеров.

Кроме того, выделяют такие виды трансакционных издержек, как *координационные, мотивационные, издержки принуждения, агентские издержки* и другие [4].

Одной из основных проблем теории трансакционных издержек является проблема их измерения и оценки. Трансакционные затраты в значительной степени носят неявный характер, и их достаточно трудно выявить и оценить. Например, невозможно точно измерить издержки оппортунистического поведения участников сделки или затраты времени на поиск необходимой информации, ее анализ и оценку. Такие затраты являются неявными (скрытыми) и на счетах бухгалтерского учета не отражаются.

В экономической литературе имеют место два подхода к количественному измерению трансакционных издержек – ординалистский

и кардиналистский. По мнению сторонников ординалистского подхода транзакционные издержки не поддаются прямому измерению, поскольку не все их виды являются явными. Сторонники кардиналистского подхода напротив, считают, что по некоторым видам транзакционных издержек провести оценку не представляется возможным, но по другим видам это сделать можно. Подобные попытки измерения таких издержек в практике имеют место.

Проблема «наблюдаемости» транзакционных издержек была сформулирована Дугласом Нортом и Джорджем Уоллисом, что обусловило появление новой категории – транзакционные услуги, – соответствующей измеряемой части транзакционных издержек. Эти же ученые впервые в 1986 г. произвели количественную оценку транзакционных издержек, которая нашла свое отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год». Данное исследование имеет актуальность и в настоящее время. В отечественной экономической литературе перевод вышеуказанной статьи отсутствует, однако основные положения изложены профессором А. Е. Шашитко [5].

Согласно оценкам Д. Норта и Дж. Уоллиса, доля в ВВП США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, возросла с 23 % в 1870 г. до 41 % в 1970 г., а оказываемых государством, – с 3,6 до 13,9 % за этот же период, что в сумме составило рост с 26,1 % до 54,7 % [6]. При расчете общего объема транзакционных издержек на макроэкономическом уровне американские экономисты выделили такие группы отраслей, как отрасли прямого транзакционного назначения или транзакционный сектор и отрасли трансформационного назначения или внутрипроизводственного (трансформационного) сектора [7]. При этом каждый из секторов наделен определенными специфическими особенностями.

В России в 1996 г. количественную оценку транзакционных издержек, применив методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, провел отечественный экономист В. Кокорев на основании показателя накладных расходов для фирм и товарооборота для всей экономики в целом. По его оценке доля транзакционных издержек в трансформационном секторе возросла в 1993 г. по отношению к 1992 г. в связи с адаптацией предприятий к рыночным отношениям, снижением производства продукции, ростом издержек, связанных с процессом приватизации и асимметричностью информации [8].

В настоящее время экономистами, занимающимися исследованиями в области транзакционных издержек, предприняты попытки провести оценку транзакционных издержек и предложены ряд подходов и формул, отражающих качественные и количественные значения транзакционных издержек в процессе субъектов экономической деятельности. Так, в своей статье «Классификация и оценка транзакционных издержек для технологического бизнеса» Д. Д. Цителадзе предложил ряд подходов и формул, отражающих качественные и количественные значения транзакционных издержек в процессе деятельности [9].

Также проблеме оценки уровня эффективности управления транзакционными издержками посвящена статья Н. Н. Волосниковой «Методологические основы организации управления транзакционными

издержками инновационного развития», где предложен расчет интегрального коэффициента транзакционности инновационного производства, который показывает эффективность использования транзакционных издержек инновационной деятельности, а также отражает степень взаимодействия предприятий с внешней средой [10].

Оценка транзакционных издержек в период перехода от административно-командной системы к рыночному хозяйству может быть не совсем точной или корректной в силу нескольких причин:

- во-первых, высокие темпы инфляции затрудняли сопоставимость цен;
- во-вторых, резко сократился товарооборот, была изменена его структура;
- в-третьих, чрезмерно возросла активность деятельности банковского и страхового сектора;
- в-четвертых, процветала коррупция и взяточничество, «шоковая терапия» дала начало развитию теневой экономики;
- в-пятых, переход от государственной к частной форме собственности хозяйствования, массовая приватизация не способствовали эффективному распределению прав собственности.

Таким образом, период проведения реформ характеризовался крайне нестабильным состоянием экономики, поэтому адекватная оценка транзакционных издержек в период перемен не представляется возможной.

В современной литературе проблеме количественной оценки транзакционных издержек на предприятиях уделяется большое внимание, и существуют методики их расчета, но все они основываются на измерении «транзакционных услуг», путем их выделения из транзакционного сектора. Авторами исследований предпринимаются попытки оценить лишь те затраты, которые различными способами находят свое отражение в статьях либо бухгалтерского, либо управленческого учета.

Транзакционные издержки инновационной деятельности по источникам возникновения также можно классифицировать на транзакционные издержки трансформационного сектора (производство инновационного продукта) и транзакционного сектора (возникновение и развитие бизнес-идеи, реализация и продвижение инновационного продукта).

Вопросам оценки транзакционных издержек в инновационной деятельности в экономической литературе должного внимания не уделено, что является существенным упущением. В силу наличия множества сложностей и особенностей инновационной деятельности, таких как повышенная степень риска, затратность производства и коммерциализации инноваций, а также трудоемкость процесса регистрации, лицензирования и патентования результатов инновационной деятельности, необходимо изыскивать пути и резервы снижения не только производственных и управленческих затрат, но и транзакционных.

К транзакционным издержкам трансформационного сектора инновационной деятельности относятся: затраты на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических разработок (НИОК(Т)Р), создание и испытание опытных образцов, подготовку

и обслуживание производства, реинжиниринг, а также частично затраты по продвижению и реализации инновационного продукта; относятся затраты на мониторинг емкости рынка предполагаемой инновационной продукции, маркетинговых исследований, поиск и обработку необходимой информации (оценка надежности партнеров, конкурентов, цен, качества идентичного товара и т. д.), расходы по измерению и обслуживанию проекта, спецификации и защиты прав собственности на инновационную продукцию, заключение контрактов, ведение переговоров.

Транзакции и связанные с ними затраты, – это то, что в действительности порождает накладные расходы. Поэтому контролировать растущий объем накладных расходов можно только через контроль над транзакциями [9]. Результаты инновационной деятельности во многом зависят от эффективности осуществления транзакций участников такой деятельности.

Виды транзакционных издержек в инновационной деятельности и направления их минимизации

Особенности транзакционных издержек применительно к инновационной деятельности определяются этапами осуществления такой деятельности и зависят от специфики отрасли, производящей инновационный продукт. Источник возникновения транзакционных издержек зависит от степени непосредственного участия предприятия в производстве инновационного продукта. Если предприятие является производителем инновационного продукта, то возникают транзакционные издержки управления, а если заказчиком – то транзакции сделки (по классификации, предложенной Дж. Коммонсом).

Однако имеют место и общие транзакционные издержки, возникающие у обеих сторон – это издержки поиска информации, оценки надежности партнера, издержки ведения переговоров, заключения контрактов, издержки измерения. Уровень транзакционных издержек отражает связь активности компании на рынке инновационной продукции и затрат на осуществление ее деятельности.

На предприятиях, занимающихся производством инновационной продукции, транзакционные издержки должны стать объектом управления. Особенно это необходимо для предприятий, имеющих высокие финансовые затраты на производство наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Также, на наш взгляд, такие издержки должны отражаться в определенных документах или реестрах, причем необходима их конкретная типологизация по видам. Специфика инновационной деятельности не позволяет дать четкую классификацию транзакционных издержек.

Виды транзакционных издержек, их характерные особенности, присущие им в рамках ведения инновационной деятельности, и направления их снижения (оптимизации) представлены в табл. 1.

Таблица 1. Виды транзакционных издержек, возникающих при ведении инновационной деятельности

Виды издержек	Характеристика издержек	Направления минимизации
Издержки поиска информации и составлению бизнес-плана инновационного проекта	Издержки сбора информации о потенциальном инвесторе, конъюнктуре рынка инновационной продукции, обзор рыночной ситуации, разработка бизнес идеи, мониторинг инновационной деятельности в данной конкретной области	Постепенное накопление информации о клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния, которые можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным транзакциям
Издержки измерения (проверки экспертизы инновационного проекта)	Качественные характеристики инновационного товара, затраты на проведение экспертизы инновационных проектов, включая затраты на соответствующую измерительную технику, расходы на повышение квалификации персонала или поиск необходимых специалистов	Разработка системы оценочных показателей, систем оценки качества, стандартов, с помощью которых можно получить наиболее точную качественную оценку результата инновационной деятельности
Издержки ведения переговоров	Организация трендов, консультаций, оценка надежности партнеров, поиск инвесторов, юристов, патентоведов, разработка формы договоров, анализ перспективности инновационного проекта, его моделирование, определение схемы финансирования, проведение маркетинговых исследований.	Детальный анализ экономических агентов всех возможных изменений во внешней и внутренней среде, оказывающих влияние на функционирование инновационного предприятия, анализ рентабельности проекта, моделирование рисков, конкретизация всех пунктов сделки.
Издержки спецификации, регистрации и защиты прав интеллектуальной собственности инновационных проектов	Спецификация и детализация отношений собственности и контрактного права, выбор эффективного способа регистрации инновационного продукта, судебные издержки, затраты по взаимодействию с государственными органами, затраты на восстановление нарушенных прав, потери от ненадежной защиты прав, защита прав на результаты инновационной деятельности за рубежом	Увеличение объема и масштабов контракта, продолжительности его деятельности и неизменности условий реализации в течение длительного срока
Издержки оппортунизма (издержки вымогательства, отлынивания), издержки работы в команде	Человеческий капитал работников, занятых в инновационной сфере. Непрофессиональное, неделовое поведение сотрудников, как в высших эшелонах власти, так и среднего персонала	Введение жесткой системы контроля, а также системы стимулирования сотрудников и установления конкурентных отношений между ними

Таким образом, каждый вид транзакционных издержек, представленный в таблице, отражает специфику инновационной деятельности в той или иной отрасли. Кроме того, транзакционные издержки возникают на всех этапах ведения инновационной деятельности. Проявляясь главным образом в сфере обмена, эти издержки существенно оказывают влияние на результаты деятельности предприятия и на динамику экономической прибыли. Именно в сфере обмена транзакционные издержки принимают различные виды, которые группируются вокруг двух блоков – материального и контрактного. Поскольку инновации являются результатом взаимодействия различных участников процесса производства, то в результате такого взаимодействия образуются инновационные структуры, в которых участники выполняют определенные роли на определенных стадиях инновационной деятельности.

Виды транзакционных издержек, возникающие на определенных стадиях осуществления инновационной деятельности, представлены в табл. 2.

Таблица 2. Виды транзакционных издержек, характерные для основных стадий инновационной деятельности

Основные стадии инновационной деятельности	Виды транзакционных издержек
Поиск и оценка жизнеспособности инновационных идей	Издержки поиска информации, издержки ведения переговоров
Разработка бизнес-плана инновационного проекта	Издержки поиска информации, издержки измерения
Экспертная оценка проекта	Издержки измерения промежуточных результатов на всех стадиях НИОКР, издержки измерения конечного результата НИОКР
Экспериментальное производство инновационного продукта	Издержки измерения (затраты на стандартизацию и сертификацию)
Производство инновационного товара и его коммерциализация на рынке	Издержки на лицензирование деятельности и сертификацию инновационной продукции; издержки ведения переговоров, издержки спецификации и защиты прав собственности (установление собственности и, при необходимости, защита прав собственности на результат интеллектуальной деятельности), издержки по страхованию сделок, согласование решений с необходимыми инстанциями; издержки оппортунизма

Вышеприведенный перечень транзакционных издержек для основных стадий инновационной деятельности не является исчерпывающим. Для каждой отрасли, предприятия, производства или проекта такие издержки могут быть специфичны, их набор может варьироваться. По мере перехода от одного этапа инновационной деятельности к другому происходит смена преобладающего вида транзакционных издержек. На каждой

стадии инновационного проекта возникают трансакционные издержки, имеющие определенные особенности.

Так, на первоначальном этапе разработки нового продукта, изучения спроса и предложения на данный продукт, исследования емкости рынка, проведения маркетинговых исследований, возникают издержки по поиску информации, которые являются ключевыми, поскольку от полноты такой информации зависит заинтересованность инвесторов и привлечение в проект финансовых средств. Однако, перед представлением окончательных сведений инвесторам об инновационном проекте, необходимо также обладать информацией об интеллектуальном потенциале, который будет задействован в процессе реализации проекта. Такие издержки складываются из затрат времени на поиск информации, а также затрат технических средств (компьютеров, телефонных переговоров и других средств коммуникации). Причем не вся информация в процессе дальнейшей деятельности окажется полезной, используемой в бизнес-плане и применимой на практике, поэтому на данном этапе возникают издержки потерь, связанные с несовершенством и неполнотой приобретаемой информации.

На начальной стадии разработки инновационного проекта большой удельный вес в структуре затрат занимают издержки ведения переговоров. Поиск потенциальных партнеров, инвесторов, консультантов также занимает много времени и сопряжен с ведением переговоров, обозначением круга участников проекта и их обязанностей, а также с прогнозированием последствий от принятия того или иного решения. К издержкам ведения переговоров также относятся затраты на анализ прибыльности проекта, его актуальности, новизны; разработка механизма его финансирования; анализ рисков и т. д. Все эти затраты способствуют увеличению трансакционных издержек.

Издержки измерения инновационного проекта (издержки комплексного аудита) [7] включают в себя затраты на измерительную технику, сам процесс измерения, подбор необходимого высококвалифицированного персонала, проведение экспертизы. Чем выше требования к точности проведения экспертизы, тем выше данные издержки.

Издержки спецификации, регистрации и защиты прав интеллектуальной собственности инновационных проектов включают в себя издержки на регистрацию патентов, промышленных образцов, моделей, затраты на защиту авторских прав, потери от ненадежной защиты прав на интеллектуальную собственность и т. д.

Специфика инновационной деятельности создает предпосылки для возникновения оппортунистического поведения. В процессе разработки и реализации инновационного проекта зачастую принимают участие несколько человек, или даже несколько десятков человек, следовательно, образуется команда участников проекта. Проблема оппортунизма возникает именно в системе командной работы, а особенно при создании новых организаций или новых проектов. Отношения внутри команды основываются на доверии, на прошлом совместном опыте работы, а поскольку в новой команде они еще не установлены, то проблема оппортунистического поведения обостряется. В инновационных проектах данный вид издержек

самый распространенный и значимый, при этом носит скрытый характер. Оппортунистическое поведение может воплощаться в таких формах как «вымогательство» или «отлынивание».

Примером «вымогательства» может служить шантаж узкопрофессиональных сотрудников административным персоналом, поскольку, обладая уникальными навыками, таким сотрудникам достаточно сложно найти применение своего труда в другой сфере. Может возникнуть и обратная ситуация, когда работая в команде, сотрудник, обладая высокопрофессиональными знаниями, может шантажировать членов группы угрозой покинуть проект. Примером такой формы оппортунистического поведения как «отлынивание» может служить такая ситуация, когда работая в команде, участник проекта прикладывает меньше усилий, чем это необходимо для производства продукта необходимого качества или чем от него ожидается.

В инновационной сфере, где используется интеллектуальный труд и результатом этого труда являются нематериальные активы, традиционные методы контроля за действиями участников, как правило, не срабатывают. Поэтому контролирующая функция должна быть усилена там, где возможные потери от оппортунизма существенно превышают издержки контроля.

Таким образом, все вышеперечисленные элементы структуры трансакционных издержек отражают специфику инновационного процесса. В процессе смены стадий инновационной деятельности сумма трансакционных издержек увеличивается, однако при условии сокращения риска убытков на последующих стадиях их рост может быть оправдан. В любой экономической системе наличие трансакционных издержек неизбежно, но их увеличение не всегда будет являться отрицательным индикатором деятельности инновационного предприятия.

* * *

В настоящее время инновационные процессы сопровождаются повышенными трансакционными издержками как на макро-, так и на микроуровне. Их рост обусловлен рядом внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся:

- несовпадение интересов государства и управленческих структур в части определения целей и направлений стратегического развития;
- высокие оппортунистические издержки в высших эшелонах власти – административные барьеры, бюрократия, взяточничество;
- высокие издержки при регистрации и защите прав собственности на интеллектуальную собственность;
- трудоемкость и затратность процедуры патентования инновационного продукта.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на увеличение трансакционных издержек, относятся:

- неопределенность результатов инновационной деятельности;
- издержки оппортунизма в части возникновения ситуаций «вымогательства» или «отлынивания»;
- слабая проработанность контрактов;
- отсутствие четкой спецификации прав собственности на инновационный продукт.

Высокие транзакционные издержки затрудняют движение инновационных процессов и не способствуют присутствию долгосрочного интереса, однако свести их сумму к нулю на практике невозможно. По мере развития отечественного инновационного сектора и выхода на мировые рынки, рост транзакционных издержек неизбежен. Поэтому разработка системы мероприятий по их оптимизации, с учетом особенностей каждой инновационной отрасли или конкретного предприятия, становится все более актуальной.

Мероприятия по снижению таких издержек по каждому виду должны включать систему учета, анализа и контроля. Поэтому адекватным направлением снижения транзакционных издержек было бы ведение системы учета и управления такими издержками на самих предприятиях на основе определения необходимых норм. Одним из направлений оптимизации транзакционных издержек также является систематическое проведение мониторинга рынка инновационной продукции, а также анализ участников на каждом этапе осуществления инновационной деятельности на предмет максимального вклада в проект при наименьших затратах.

Важность и необходимость проведения анализа, оценки и учета транзакционных издержек в инновационной деятельности обуславливается следующими факторами:

- поскольку результатом инновационной деятельности являются объекты интеллектуальной собственности, то возникает необходимость в их грамотном системном управлении: правовой охране и коммерциализации, что влечет за собой возникновение транзакционных издержек и при ненадлежащей спецификации прав собственности – их рост;
- в процессе создания инновационного продукта важнейшую роль играют человеческий капитал и работа участников инновационного проекта в команде. Межличностные отношения, возникающие в процессе командной деятельности, также приводят к возникновению издержек оппортунистического поведения в формах «вымогательства» или «отлынивания»;
- асимметричность информации и неопределенность, возникающие при заключении сделки на рынке интеллектуальных и инновационных продуктов, способствуют росту транзакционных издержек;
- многогранность качественных характеристик продукта приводит к росту издержек измерения, которые несут как инновационные организации, занимающиеся разработкой инновационного продукта, так и его потребители.

Литература

1. *Лацоник У.* Теория инновационного предприятия // Пространство экономики. 2006. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-innovatsionnogo-predpriyatiya> (дата обращения: 01.06.2015).
2. *Шаститко А. Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65–76.
3. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 28.
4. *Черкасова Е. М.* Транзакционные издержки – затраты инновационной деятельности // Российское предпринимательство. 2013. № 19 (241). С. 116–125. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29863/>.
5. *Хасанов И. Ш., Хасанова К. И.* Зарубежный опыт измерения транзакционного сектора национальной экономики (методология определения транзакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нормом и Джоном Уоллисом) // Вестник ТГГПУ. 2008. № 3 (14).
6. *Матвеев Ю. В., Коновалова М. Е.* Институциональная структура и ее роль в сбалансированности общественного воспроизводства // Фундаментальные исследования. 2009. № 3. С. 88–91. URL: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=2291 (дата обращения: 02.03.2015).
7. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
8. *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 62.
9. *Цителадзе Д. Д.* Классификация и оценка транзакционных издержек для технологического бизнеса // Инновации. 2014. № 12 (194). С. 93–98.
10. *Волосникова Н. Н.* Методологические основы организации управления транзакционными издержками инновационного развития // Институционально-экономические основания стратегии развития России: Мат-лы Междунар. науч.-практ. интернет-конф. Ростов-на-Дону. 19 апреля 2012 г. / Общ. ред. О. С. Белокрылова. Ростов-на-Дону / Содействие-XXI век. 2012. С. 88–97.